

Planification pour les grands tournants de la vie

Planification de la relève d'entreprise

Les propriétaires d'entreprises doivent être habilité(e)s à prendre des décisions éclairées tout au long du processus de vente ou de transmission à la génération suivante pour qu'une transition réussie ait lieu. Le nouveau ou la nouvelle propriétaire peut être une ou un membre de la famille, un tiers ou une ou un membre du personnel clé.

Une planification adéquate peut aider à garantir que l'entreprise continuera à fonctionner lorsque son ou sa propriétaire prendra sa retraite, vendra l'entreprise ou qu'elle sera transférée à des membres de la famille.

Pourquoi créer un plan de relève d'entreprise?

Pour assurer la survie de l'entreprise : il est important d'identifier les meilleures personnes qui vont vous succéder, car elles préserveront la continuité de l'entreprise, mais aussi favoriseront la croissance future. Pour trouver la personne qui lui succédera, le ou la propriétaire de l'entreprise devra examiner les objectifs futurs de l'entreprise et déterminer s'il ou si elle souhaite maintenir l'entreprise dans la famille, assurer la transition vers des employé(e)s clé(e)s ou rechercher une acheteuse ou un acheteur externe. Si le ou la propriétaire de l'entreprise souhaite que la famille reprenne l'entreprise, il sera extrêmement important d'en discuter avec les enfants et éventuellement les petits-enfants. Il se peut que certains membres de la famille soient impliqués dans l'entreprise tandis que d'autres ne le sont pas. L'harmonie familiale devra être assurée en transférant l'entreprise de manière équitable.

Pour maximiser le patrimoine familial : il sera crucial de travailler avec l'avocate ou l'avocat et la ou le comptable pour s'assurer que la personne concernée maximise son patrimoine et réduit au minimum les impôts lors du transfert ou de la vente. Il existe quelques stratégies qui peuvent être mises en œuvre si on demande des conseils tôt.

Pour maintenir l'harmonie familiale : identifier des successeuses et successeurs potentiel(le)s en fonction de leurs compétences et des conversations. Il est également important de reconnaître que traiter les membres de la famille de manière équitable ne signifie pas toujours de manière égale. Peut-être que certains membres de la famille reçoivent des parts de la propriété tandis que d'autres membres de la famille reçoivent des compensations financières. Il peut également être utile de permettre à la prochaine génération d'assumer des responsabilités croissantes pour une transition plus fluide.

Éléments à prendre en considération pour la planification fiscale

Vente d'actifs ou vente d'actions?

Au moment de la vente de l'entreprise, le ou la propriétaire d'entreprise doit décider comment structurer la transaction : vente d'actifs ou vente d'actions. Chaque méthode a des implications distinctes pour les parties acheteuses et vendeuses.



Dans le cas d'une vente d'actifs, l'acheteuse ou l'acheteur achète certains éléments d'actifs et de passifs de l'entreprise plutôt que d'acquérir l'entreprise même. L'acheteuse ou l'acheteur préfère généralement ce type de vente puisqu'il sélectionne les éléments d'actifs particuliers qu'il souhaiterait acquérir (comme le matériel, les stocks, etc.). La vendeuse ou le vendeur reste propriétaire de l'entité juridique et des actifs et passifs non acquis. Cela peut être perçu comme une meilleure option pour les acheteurs en raison de la flexibilité qu'elle offre.

Dans une vente d'actions, l'acheteuse ou l'acheteur devient propriétaire de l'entreprise en achetant les actions de celle-ci. Il détient le contrôle total de l'entreprise. Les vendeurs préfèrent ce type de vente puisqu'ils peuvent transférer la totalité de l'entreprise et ses dettes éventuelles à l'acheteuse ou l'acheteur.

Exonération cumulative des gains en capital (ECGC)

Cela peut s'appliquer aux propriétaires d'entreprise qui vendent leur société au moyen d'une vente d'actions. L'ECGC est un élément clé pour la vente d'actions admissibles de petite entreprise, mais elle ne s'applique pas à la vente d'actifs.

L'ECGC peut alléger considérablement le fardeau fiscal des actionnaires individuels, mais non celui des sociétés par actions.

Une entreprise doit remplir certaines conditions pour être admissible à l'ECGC :

1. Les actions doivent être des actions admissibles de petite entreprise.
2. L'actionnaire doit les avoir détenues pendant au moins 24 mois lorsque la vente survient.
3. Au cours de cette période de deux ans, au moins 50 % des actifs de l'entreprise doivent être des actifs utilisés activement dans l'exploitation de l'entreprise.
4. À la date de la vente, 90 % des actifs doivent être utilisés activement dans l'exploitation de l'entreprise.

Pour les propriétaires d'entreprise dans une situation où une vente d'actions potentielle n'est pas admissible à l'ECGC, car elle ne remplit pas les critères des 90 %, les actifs peuvent alors être restructurés par un processus de « purification » afin d'éliminer certains des actifs passifs. Les propriétaires d'entreprise voudront travailler en étroite collaboration avec leurs conseillères ou conseillers fiscaux pour s'assurer que cela est fait correctement.

Gel successoral

Un gel successoral est une stratégie de planification financière et fiscale utilisée principalement par les propriétaires d'entreprise ou les personnes qui ont des éléments d'actif susceptibles de s'apprécier. Le but est de bloquer la valeur courante des actifs afin que toute plus-value future soit attribuée à de nouvelles actions ou participations, habituellement transférées aux héritiers ou à une fiducie.

La ou le propriétaire convertit les actions ordinaires en actions privilégiées, lesquelles sont évaluées au prix actuel. Cette opération bloque la valeur de la participation de la ou du propriétaire dans l'entreprise. De nouvelles actions ordinaires, qui profiteront de la croissance future de la valeur de l'entreprise, sont alors émises aux membres de la famille ou détenues dans une fiducie. Cela permet de s'assurer que l'appréciation subséquente bénéficie aux nouveaux propriétaires plutôt qu'au propriétaire d'origine.

En bloquant la valeur actuelle, la ou le propriétaire limite l'accumulation des gains en capital imposables jusqu'au décès ou jusqu'à la vente. C'est la génération suivante qui sera imposée, possiblement dans une fourchette d'imposition inférieure, sur la croissance future. Un gel successoral facilite une transition harmonieuse du patrimoine en transférant la croissance future aux héritiers, tout en permettant à la ou au propriétaire d'origine de maintenir le contrôle pendant sa vie.

Dans l'ensemble, un gel successoral est un outil précieux pour la planification successorale qui peut aider à gérer le fardeau fiscal associé au transfert d'une entreprise ou d'actifs de valeur.



Liste de vérification – Planification de la relève d'entreprise

Commencez tôt

Commencez le processus de planification de la relève bien avant la retraite.

Sollicitez la participation des membres de la famille, des membres du personnel clé ainsi que des conseiller(ère)s financier(ère)s, juridiques et fiscaux.

Assurez-vous que toutes les parties prenantes collaborent harmonieusement et sont informées tout au long du processus.

Décidez s'il est important de maintenir la propriété de l'entreprise au sein de la famille, transférer l'entreprise à des employé(e)s clé(e)s ou la vendre à un acheteur externe.

Maintenez l'harmonie familiale

Ayez des discussions franches avec les membres de la famille au sujet de leur intérêt et de leurs capacités.

Considérez différentes formes d'indemnités (comme des parts de la propriété ou une compensation financière).

Augmentez progressivement les responsabilités de la prochaine génération pour assurer une transition en douceur.

Maintenez une communication transparente.

Définissez clairement les rôles et les attentes.

Officialisez les décisions par des documents juridiques (par exemple, des conventions entre actionnaires ou des conventions familiales).

Maximisez le patrimoine familial et réduisez les impôts

Explorez avec un(e) avocat(e) et un(e) comptable les stratégies de maximisation du patrimoine.

Comprenez et utilisez l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC), si applicable.

Décidez si vous souhaitez procéder à une vente des éléments d'actif ou à une vente des actions.

Veillez à ce que la structure choisie corresponde aux objectifs financiers et juridiques.

Passez régulièrement en revue le plan et mettez-le à jour

Réviser le plan de succession périodiquement pour vous assurer qu'il reste pertinent et efficace.

Rajustez le plan à mesure que les conditions commerciales, la dynamique familiale et les objectifs personnels changent.

En suivant ces étapes, une personne peut élaborer un plan de succession d'entreprise solide et efficace qui permettra à son entreprise de continuer à fonctionner et à croître. Cela aidera à garantir l'harmonie familiale et à obtenir les meilleurs résultats financiers.

Ce document ne devrait pas être considéré comme une source de conseils juridiques, fiscaux ou comptables. Ce matériel a été préparé à titre informatif seulement. Les renseignements fiscaux présentés dans ce document sont de nature générale et les client(e)s sont prié(e)s de consulter leur propre fiscaliste-conseil ou comptable. Nous nous sommes efforcés d'assurer l'exactitude des renseignements fournis au moment de la rédaction. Néanmoins, si les renseignements figurant dans ce document devaient s'avérer inexacts ou incomplets, ou si la loi ou son interprétation devaient changer après la date de ce document, les conseils fournis pourraient être inadéquats ou inappropriés. Il ne faut pas s'attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés par suite de nouveaux renseignements, de circonstances changeantes, d'événements futurs ou pour d'autres raisons. Nous n'assumons aucune responsabilité en ce qui a trait aux erreurs qui pourraient être contenues dans ce document ni envers quiconque se fie aux renseignements qu'il contient. Veuillez consulter votre conseiller(ère) juridique ou fiscal(e) attitré(e).